

No° 51 / Winter 2018

Für Sie

Für Sie Madame, Monsieur

X-Mas

**Märchenhafte
Geschenkideen**

Pflege

**Bio-Luxus Cremes
aus Hawaii**

Kult im Kulm

**Der Spa des Arosa
Kulm Hotels im Fokus**

K-Beauty

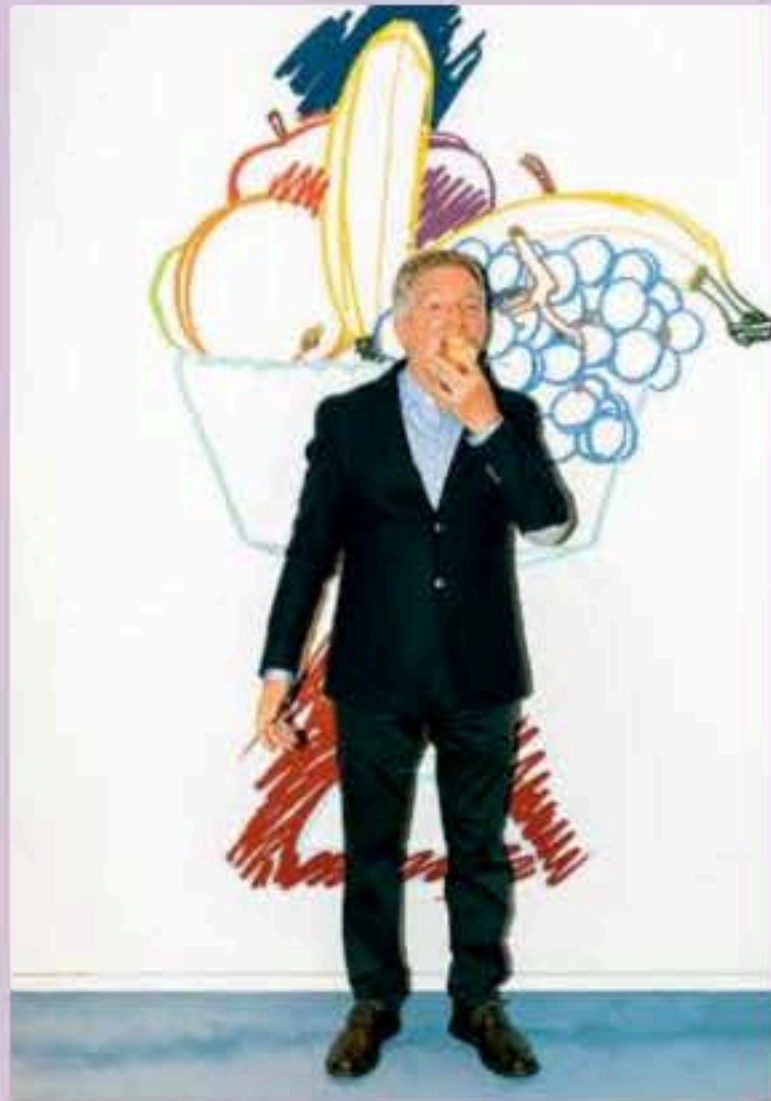
**Dermatologische
Pflegeprodukte aus
Korea**



JK7 – Bio-Luxuspflege aus Hawaii

Vor rund 10 Jahren gründete der Biochemiker, Chemiker, Alchemist, Heilpraktiker, Psychologe, Kräuterkundler, Aroma-Therapeut, Experte für Ernährung und Hautpflege, Erfinder, Autor und Spiritualist Dr. Jürgen Klein seine Bio-Pflegemarke JK7.

Interview VALESKA JANSEN
Fotos FABIAN HUGO



Nur die wertvollsten und exklusivsten Rohstoffe werden von dem Visionär verwendet. Sein Motto «The Otherness» (die Andersartigkeit, Anm. d. Red.) steht für die erste 100%ig natürliche und leistungsstarke Hautpflegemarke auf dem Beautymarkt. Wie es zu JK7 kam und warum die Linie als Rolls Royce unter den Pflegemarken gilt, erklärte uns Dr. Jürgen Klein im Exklusiv-Interview.

FS Was haben Sie vor der Gründung und Entwicklung von JK7 gemacht?

JK Nach meinem Studienabschluss als Doktor der Biochemie gründete ich 1972 meine erste Firma in Deutschland mit dem Namen Livos. Der Name stammt aus dem Keltischen und bedeutet «Leben». Dort entwickelte ich Farben und Farbstoffe ohne chemische Zusatzstoffe, rein auf Pflanzenbasis. Das war damals eine echte Revolution und konnte sich zu der Zeit auch nicht durchsetzen. Die Konkurrenz stürzte sich auf uns und versuchte ständig, uns zu verklagen. Nach drei Jahren gab ich auf.

FS Und dann sind Sie in der Kosmetik gelandet?

JK Mein grosses Interesse an der Alchemie führte mich in den 1980ern zum deutschen Homöopathie- und Anthroposophieunternehmen Wala Arzneimittel und Dr. Hauschka Kosmetik. Dort arbeitete ich von Beginn an als wissenschaftlicher Forschungsleiter. Aber es zeigte sich bald, dass meine Suche und mein bereits vorhandenes Wissen der Alchemie nicht befriedigt wurden, und ich beschloss: Das kann ich besser!

«Obst und Gemüse sind mein gesunder Treibstoff.»

FS Typisch deutsch, oder?

JK Genau! Typischer geht es kaum! (lacht) Das Problem war nur, ich hatte kein Geld, um meine eigene Kosmetikfirma zu gründen. Und eines ist klar: In diesem Bereich braucht man viel Startkapital. Eines Tages erhielt ich dann eine Einladung von einer Firma in Neuseeland. Vor Ort bot uns die neuseeländische Regierung 100 Hektar Land an, mit Kräuteranbau und an einem Fluss gelegen. Sie wollten, dass ich dort meine eigene Kosmetikfirma gründe. Das war natürlich sehr reizvoll, aber ich veranlasste zuerst Boden- und Wasserproben, und das Ergebnis war erschreckend. Durch jahrzehntelange Verwendung des Insektizides DDT war dort alles regelrecht verseucht.

FS Und dann sind Sie in Australien gelandet?

JK Ja, ich erhielt kurze Zeit später die Möglichkeit, im Süden Australiens meine eigene Kosmetikfirma zu gründen. Ich hatte null Kapital, und meine damalige Frau und meine vier Kinder mussten mir bei der Abfüllung und beim Verpacken helfen. Es dauerte fünf Jahre, mit vielen Entbehrungen, bis mein eigenes Unternehmen in trockenen Tüchern war.

FS Ihre Marke hiess damals Jurlique – was war an ihr besonders?

JK Es war eine der ersten Beautymarken, die rein aus natürlichen Wirkstoffen bestand. Dafür baute ich sogar meine eigenen Pflanzen und Kräuter an, denn ich traute in diesem Bereich niemandem. Für mich waren damals drei Grundpfeiler das Credo: Reinheit, Rechtschaffenheit und Pflege.

FS Gab es zu dieser Zeit eigentlich schon den «Bio»-Trend in der Kosmetik?

JK Nein. Ohne arrogant klingen zu wollen, glaube ich, dass ich ebenfalls Pionierarbeit geleistet habe, was die Kategorie «Bio» im Zusammenhang mit Naturmedizin und Kosmetik angeht. Es war damals wirklich eine entbehrungsreiche Zeit, und es gab auch jede Menge Rückschläge. Ein steiniger Weg am Anfang, aber dann lief es plötzlich. Und wie aus dem Nichts tauchten auf einmal Hunderte von Firmen auf, die uns

kopierten. In China gab es sogar ein Unternehmen, das unsere Tiegel, Tuben und Umverpackungen detailgetreu kopierte und diese Linie «Jurqueen» nannte.

FS Hatten Sie da irgendwelche Möglichkeiten einzuschreiten?

JK Ja, ich ging zur zuständigen Polizei dieses Kantons, und die schlossen die Firma noch am selben Tag.

«Hawaii war für mich Liebe auf den zweiten Blick.»

FS Weshalb haben Sie Jurlique verkauft?

JK Ich habe wirklich sehr viel Zeit in die Entwicklung dieser Produkte investiert, und nach rund 20 Jahren dachte ich: Mein Baby ist nun erwachsen geworden, ich lasse es ziehen. Gleichzeitig war auch meine damalige Ehe an einem Wendepunkt angekommen, und wir gingen getrennte Wege. Für mich stand damals eines fest: Nie mehr Kosmetik! Niemals!

FS Warum nie mehr Kosmetik?

JK In dieser Branche gibt es so viel Ärger und Leid! Ein Faktor dabei ist auf jeden Fall die «Lügenpresse». Die ganzen Lügen über Wirksamkeit und wissenschaftliche Beweise zum Thema (Bio-)Kosmetik. Ich war es so sehr leid! Ich wollte auch nicht mehr kämpfen.

FS Und dann?

JK Ich beschloss, nur noch das zu machen, was mir Spass macht. Schwimmen, herumreisen,

bevorzugt in warmen Gefilden mit warmen Wassertemperaturen. So landete ich in Hawaii. Aber dort gefiel es mir auf den ersten Blick gar nicht. Alles war so touristisch und so sehr überlaufen. Eine Bekannte zeigte mir dann die Windward-Küste. Als ich die riesigen Wellen und die langen Sandstrände sah, war es um mich geschehen. Hier wollte ich leben. Ich fand ein schönes Haus, und wie das Leben so spielt, traf ich zu dieser Zeit auf einer Reise nach Österreich meine jetzige Frau.

FS Und dann gründeten Sie Ihre neue Marke JK7?

JK Auslöser war meine Frau. Als wir uns kennenlernten, hatte sie ihr eigenes Kosmetik-Unternehmen, und als wir nach Hawaii zogen, verkaufte sie es. Eines Tages meinte sie, dass ich doch wieder in die Kosmetikbranche einsteigen sollte. Durch einen Zufall erfuhr ich von der Möglichkeit, ein Spa an der wunderschönen Nordküste Oahus zu eröffnen. Karin fragte mich eines Tages, ob es nicht möglich wäre, Bio-Kosmetik-Produkte zu entwickeln, die auch spür- und sichtbar etwas bewirken. Damit hat sie mich bei meiner Ehre gepackt.

FS Sie schüttelten JK7 aus dem Ärmel?

JK Oh nein. Ich kniete mich gut drei Jahre in die Forschung und anschliessend nochmals fünf Jahre in die Entwicklung. Eines stand für mich sofort fest: Ich werde niemals billige, minderwertige Rohstoffe verwenden. Ich werde weder bei den Pflanzenrohstoffen noch bei den Extrakten noch bei den Düften sparen. Wenn ich mit einer eigenen Pflegemarke in den Schönheitsmarkt zurückkehre, dann nur mit den allerbesten Produkten. Vor allem in einem Markt, auf dem neue Marken voller Versprechungen wie Pilze aus dem Boden schossen, wollte ich ein Zeichen setzen. Mein Comeback mit JK7 als Pflegelinie zeichnet sich durch die ausschliessliche Verwendung exklusivster und wertvollster Zutaten aus. Die logische Konsequenz sind hochpreisige Produkte.

FS Und welche Bedeutung hat dieses Mal der Name?

JK J steht für Jürgen, K für den Vornamen meiner jetzigen Frau Karin und die Sieben steht für die sieben Sinne.

FS Welches sind die sieben JK-Sinne?

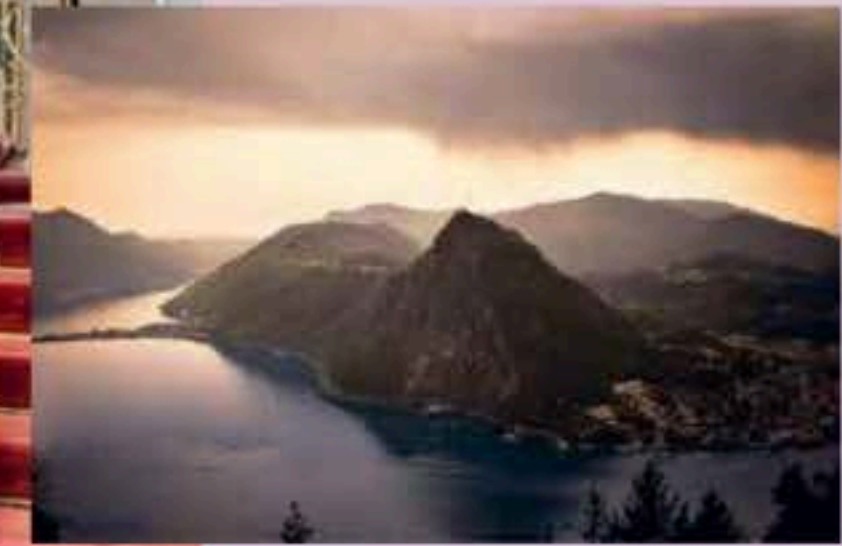
JK Wir vertreiben keine Kosmetikprodukte, wir verkaufen einen ganz bestimmten Lifestyle, der sich aus sieben Schritten zusammensetzt. Was brauchen wir, um auf jeder Ebene gesund, fit (auch im hohen Alter) und glücklich zu sein? Sieben Schritte, die in den Tagesablauf integriert werden sollen. Der erste ist «gesunder Treibstoff», was gesunde Ernährung bedeutet. Kein Fleisch, keine Wurst! Gesunde Nahrungsmittel sind wichtig für den gesamten Organismus, auch für die Haut. Dann folgt ein gesunder Geist, der mittels Yoga und Meditation erreicht werden kann. Sport und Bewegung sorgen für körperliche Gesundheit als Nummer 3. Gefolgt von Spa- und Wellness-Behandlungen. Schritt 5 ist ein Leben in Balance, in dem Stress weitgehend vermieden oder noch besser transformiert wird. Schritt 6 soll die natürlichen Heilkräfte durch Kräuter aktivieren und zuletzt soll als Schritt 7 meine JK7-Kosmetiklinie für schöne und gepflegte Haut sorgen.

FS Meditation ist hier in unseren Breitengraden ja nicht gerade so bekannt und üblich ...

JK Um einen meditativen Zustand zu erreichen, habe ich mit dem JK7 Sensor eine vollkommen neuartige Therapie entwickelt. Während dieser Behandlung werden die fünf Sinne des Menschen angesprochen und nachhaltig entlastet: das Sehen, Riechen, Schmecken, Hören und Tasten. Sensibel aufeinander abgestimmte Farben, Klänge, Düfte, leichter Nebel und warmes Salzwasser, das für ein schwereloses Gefühl sorgt, kommen hier zum Einsatz und sollen seelischen Ballast über Bord werfen. Hier wird eine echte Tiefenentspannung von Körper und Geist erreicht. Ich bin fest davon überzeugt, dass jeder, der meine Ratschläge und Philosophien in seinem Lifestyle integriert, ein zufriedenes, gesundes und langes Leben führen wird. ■



Lieblingshotel:
The Dolder Grand, Zürich
→ thedoldergrand.com



Lieblingsstadt:
Lugano

Lieblingsmusik:
Die G-Moll-Symphonie von
Wolfgang Amadeus Mozart

Lieblingessen:
Kreativ vegetarisch,
natürlich Bio

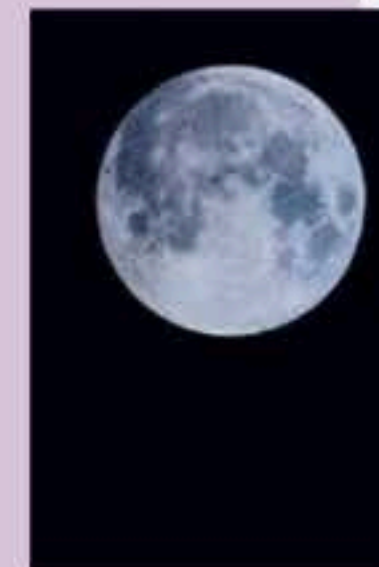
Dr. Jürgen Kleins Favoriten



Lieblingsprodukte von JK7: Secret Age-Defying Gel, Unique Hair & Body Wash und die Rejuvenating Serum-Lotion



Lieblingslabel: Hugo Boss, jedoch muss die ideale Marke für mich wohl noch erfunden werden, denn das meiste ist einfach zu Mainstream und die Materialien lassen auch zu wünschen übrig.



Lieblingsreiseziel: Der Mond, sonst bin ich fast schon überall gewesen.

Hobbys:
Schwimmen, Yoga
und Tennis